

Unidad 1 comunicacion oral

1.4 La comunicaci3n oral

conforman vocablos, y 3stos, a su vez, discursos, en una estructura sintagm3tica. Es preciso, en este punto, ya que este apartado inicia con el objetivo de la compresi3n, hacer referencia al concepto hermen3utica. Seg3n Helena Berist3in, lo que este t3rmino implica, en un contexto filos3fico, es: "[...] propone un sentido a partir del enunciadador y tomando en cuenta la percepci3n evaluadora del receptor que es el int3rprete".

el enunciadador al que hace referencia Berist3in, es precisamente quien emite el mensaje. Pero, en un di3logo, ambas partes cumplen este papel, de hermen3utas, al igual que el de receptoras, por tanto, se entender3 que en un intercambio verbal se verifica un encuentro din3mico.

HABILIDADES PARA LA COMUNICACI3N ORAL

A. HABILIDADES INNATAS Y HABILIDADES APRENDIDAS

para la comunicaci3n oral existen personas con habilidades innatas, esto es, una capacidad natural para expresarse. Personas extrovertidas que no temen hablar en p3blico. Sin embargo, hay quienes no gozan de estas aptitudes y necesitan, por cuestiones sociales o profesionales, aprender a comunicarse en forma oral. Tanto los primeros (con habilidades innatas) como los segundos, deben tomar en cuenta tres aspectos que les permitir3 mejorar o aprender a expresarse en p3blico.

Estos tres elementos son: visuales, vocales y verbales.

-Elementos visuales: este tema est3 relacionado con la apariencia f3sica del disertante u orador. La postura, su forma de vestir, sus gesticulaciones, sus ademanes, sus movimientos y otros elementos. Muchos de estos aspectos influyen para lograr la atenci3n del auditorio.

-Elementos vocales: los aspectos vocales se vinculan con todo lo relacionado con las articulaciones y modulaciones de la voz, tema que se ampliar3 en el apartado siguiente.

PROBLEMAS QUE DIFICULTAN LA COMUNICACI3N ORAL

Como se ha visto, la comunicaci3n est3 ligada, invariablemente, a la otredad, a esa impresi3n que uno guarda de su receptor y que puede ser confirmada o transformada durante un encuentro. Pero tambi3n deben tomarse en consideraci3n algunos aspectos que pueden volver 3spero o confuso el di3logo entre individuos.

Vaguedad o imprecisi3n. Es obvio que el individuo que tiene que comunicar una noticia fat3dica debe tener tacto y no puede emitir las palabras tal y como desear3 hacerlo, sin lastimar ni causar efectos negativos. Pero en otras circunstancias, la claridad es de enorme valor y es preciso "no andarse por las ramas".

Tema principal 11

T3CNICAS DE EXPRESI3N ORAL.

No existe una modalidad 3nica para dirigirse a un individuo, a un grupo o a un auditorio. Sin embargo, es posible afirmar que, dependiendo del objetivo comunicativo que se tenga, el enunciadador puede emplear o prescindir de ciertos elementos. La conversaci3n informal, por ejemplo, no requiere, en muchos casos, de apoyos argumentativos, a menos que entre los hablantes suba el tono de la pl3tica y se exijan pruebas de determinado hecho.

una presentaci3n formal, el orador si debe mostrar sus dotes para argumentar, adem3s de otras cualidades, como el carisma, la intensidad o la templanza para remarcar el discurso, entre otras.

T3cnicas del di3logo: Conversaci3n, tormenta de ideas, debate, preguntas y respuestas Este apartado retoma algunos de los conceptos que ya han sido analizados en unidades anteriores, sin embargo, conviene repasarlos, con el objetivo de que el estudiante haga prevalecer la prudencia y favorezca la discrepancia en la comunicaci3n oral

Conversaci3n. Que las conversaciones se suscitan en ambientes amables, en un tono en el que priva la informalidad y la sencillez en el lenguaje.

Tormenta de ideas. Semejantes juntas suelen confrontar a los participantes, quienes luchan por demostrar cu3l es el mejor concepto. En tales encuentros es importante que el entusiasmo no d3 lugar a una ruptura del di3logo, s3lo de este modo pueden emerger argumentos y darse a conocer ideas originales e innovadoras.

1.5 Las leyes de la ret3rica

Las definiciones de la ret3rica abundan, y se matizan o precisan las unas a las otras, pero siempre se vuelve a las mismas, que pueden resumirse muy brevemente: la ret3rica es el arte de expresarse y de persuadir.

Esta definici3n dualista no re3ne quiz3 la unanimidad de pareceres, puesto que, si todo el mundo coincide con la idea de t3cnicas formales y estil3sticas de la expresi3n, algunos dejan de lado el campo argumentativo en el estudio del discurso

la disciplina en su integridad deber3 comprender tanto la argumentaci3n como la estil3stica, desde que disociar los aspectos vinculados con el sentido de los que ata3en a los procedimientos equivale a mutilar la porci3n de la disciplina m3s estrechamente vinculada con un s3mnmero de situaciones de interacci3n social.

Caracter3sticas generales

-Lo veros3mil: Uno de los aspectos importantes de la ret3rica reside en que trata de lo veros3mil. Este concepto designa, al mismo tiempo, aquello que es efectivamente veros3mil en oposici3n a lo que no lo es (lo inaceptable, lo maravilloso, lo irracional, lo monstruoso, lo condenable, lo falso), y aquello que no es sino veros3mil, en oposici3n a lo que es, por decirlo de alg3n modo, m3s que veros3mil: lo cierto, lo verdadero, lo cient3fico, lo perfecto.

-Adaptabilidad y variabilidad: Otro par3metro ret3rico de importancia son las exigencias de adaptabilidad y variabilidad. Se trata de conceptos con fuertes connotaciones sociales: la ret3rica es un comportamiento verbal, cuyo motor es animado por estas dos fuerzas fundamentales. La adaptabilidad se verifica con relaci3n al p3blico, al objeto, a las circunstancias, al objetivo, al propio orador; la variabilidad se modula seg3n los gustos, las partes del discurso, las materias, los estilos, los tonos.

El aprendizaje ret3rico La ret3rica no era en la Antig3edad cl3sica un espacio l3dico, sino un espacio donde se gestaba el poder, en el que se entrenaba a los que ejercer3an el poder. Dentro de la formaci3n del UNIVERSIDAD DEL SURESTE 22 ret3rico la quirom3nia es el arte de mover las manos (componer con las manos la misma cantidad de fonemas que el lenguaje), y la orquestr3lia es el arte de mover el cuerpo.

LA ESTRUCTURA DEL DISCURSO RET3RICO

-Los tres g3neros de la elocuencia. Establecidos por Arist3teles y retomados por otros autores desde la Antig3edad, esos g3neros son tres, y se definen en funci3n de tres tipos de auditorios.

-El g3nero deliberativo: Es el de las asambleas donde se toman decisiones seg3n las reglas de la democracia. Es, por decirlo de alg3n modo, el g3nero del futuro, que consiste en aconsejar o desaconsejar en virtud de los valores de lo 3til y de lo perjudicial, de lo mejor y de lo peor.

-El g3nero judicial: Es el de los tribunales, y en 3l se habla en pasado, a fin de acusar o defender, con los valores de lo justo y de lo injusto. Se trata, dicho de otro modo, de discutir en t3rminos de contradicci3n sobre lo verdadero o lo falso.

-El g3nero epidictico o demostrativo: Se trata del g3nero que elogia o, m3s raramente, culpa o cr3tica a personajes o ideas en diversas circunstancias ni pol3ticas ni judiciales. Se expresa en general en presente y emplea los valores de la virtud y del vicio, de lo bello y de lo feo. El g3nero admite sus aproximaciones propias, que se vinculan con los procedimientos de la amplificaci3n o de la atenuaci3n.

Las cinco partes de la ret3rica.

-La invenci3n (inventio): Es la primera etapa de la elaboraci3n del discurso y ciertamente la m3s compleja. Consiste en la b3squeda de las ideas y de los argumentos. La palabra «invenci3n», empleada tradicionalmente, podr3a ser traducida por «descubrimiento», ya que se trata menos de «crear» verdaderamente que de «encontrar» los argumentos.

-Las vi3s argumentativas: Arist3teles distingue tres vi3s argumentativas: el ethos, el pathos y el logos. Los dos primeros son afectivos, el tercero es racional. El ethos representa las cualidades vinculadas con la persona del propio orador, es la imagen que da de s3 mismo ante el p3blico.

-Las pruebas: Arist3teles distingue dos tipos de pruebas: las atehnoi y las entehnoi, lo cual podr3a traducirse respectivamente como «extrat3cnicas» e «intrat3cnicas», es decir aquellas que existen en los hechos o en los textos independientemente del orador, y aquellas que proporciona su propio discurso, su talento, su creatividad.

Los «lugares» Los lugares (loci o topoi) son las fuentes de las cuales el orador puede extraer sus argumentos. No se trata pues de argumentos propiamente dichos sino, antes bien, de reservas de argumentos, de estereotipos l3gico-discursivos, de medios mnemot3cnicos para descubrir las ideas del discurso.

Debate uearse con esta noci3n en realidad no hace justicia a lo que un encuentro de estas caracter3sticas es y hace. En primer lugar, porque los debates requieren un moderador que otorgue los turnos, entibie las pasiones y establezca los tiempos. Y lo que es m3s importante, los debates, sobre todo en el 3mbito pol3tico, son muy importantes porque demuestran la capacidad o incapacidad de los participantes para articular ideas y argumentar.

Preguntas y respuestas. Las sesiones de preguntas y respuestas se organizaban, en el pasado, ante auditorios. En el presente, se han trasladado a espacios menos presenciales, en particular, Internet.